

Обоснованы критерии и ограничения: прибыль, экономическая рентабельность, рентабельность собственного капитала и степени финансового риска для выбора эффективной структуры оборотного капитала (соотношения собственных и заемных финансовых средств). Эти критерии исследованы как функции двух параметров: объема производства и доли заемного капитала в структуре источников покрытия затрат. В ходе аналитического решения оптимизационных задач определены условия эффективного увеличения производственной мощности и соответствующего соотношения собственного и заемного капитала, рассматриваемых в качестве источников покрытия затрат по приобретению оборотных средств предприятием.

М.А. Чащина, И.В. Ухлов

Российский государственный профессионально-педагогический университет

ПОНЯТИЕ КОНКУРЕНЦИИ И ЕЕ ВИДЫ

Конкуренция – борьба участников рыночного хозяйства за ограниченные экономические ресурсы. Борьба за выживание и процветание – закон рыночных отношений. В зависимости от способов и состояния рынка, различают следующие виды конкуренции:

- ценовая конкуренция, конкурентная борьба за счет снижения цен до более низкого уровня относительно конкурентов;
- неценовая конкуренция, метод конкурентной борьбы, в основу которого положено не ценовое превосходство над конкурентами, а достижение более высокого качества, технического уровня, технологического совершенства;
- совершенная конкуренция, состояние рынка, когда отдельные покупатели и продавцы не могут влиять на цену, но формируют ее своим вкладом спроса и предложения;
- несовершенная конкуренция, состояние рынка, когда отдельные производители имеют возможность контролировать цены на продукцию, которую они производят.

Разные виды конкуренции зависят от следующих показателей состояния рынка:

- количество фирм;
- свобода вхождения предприятия на рынок и выхода из него;
- дифференциация товаров (придание определенному виду товара одного и того же назначения разных индивидуальных особенностей – по фабричной марке, качеству, цвету и др.);
- участие фирм в контроле над рыночной ценой.

Из всего вышесказанного можно сделать вывод, что конкуренция – это сложное и многогранное явление, которое следует оценивать как наиболее мощную силу развития экономики. Для максимизации прибыли предприниматель вправе выбрать способ конкурентной борьбы. Но при этом ему необходимо учитывать особенности и возможности, сильные и слабые стороны своей продукции.

Г.С. Чеботарева, Е.С. Кондюкова

*Уральский государственный технический университет им. первого
Президента России Б.Н. Ельцина*

РАЗВИТИЕ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ РЕГИОНАЛЬНЫМ БАНКОМ

На примере ОАО «Ханты – Мансийский банк» можно рассмотреть применение следующих методов для совершенствования своей системы управления: надежность и «прозрачность» в работе с клиентами; введение новых банковских продуктов, новых форм взаимодействия с клиентами, новых программ и проектов; знание и понимание персоналом банка цели, миссии, стратегии развития банка; разделение конкретных функций подразделений; единый вариант реализации бизнес-плана (маркетинговая политика и банковские технологии); мотивация персонала, повышение уровня организационной культуры.

В период финансового кризиса увеличились требования не только к кадровым служащим банка, но и к новым сотрудникам. Эти требования следующие: безукоризненное знание банковских продуктов и предлагаемых услуг, способность каждого работника устанавливать партнерские отношения с любым из клиентов, специализированное банковское образование; прием будущих сотрудников из числа выпускников «Югорского государственного университета» и по рекомендациям проверенных банковских служащих (раньше проводились собеседования и с выпускниками других ВУЗов).

Комплексная оценка будущих сотрудников осуществляется с помощью весьма распространенных методов профессиографии, экспертной оценки, аттестации и тестирования. Для поддержания не только квалифицированности своих кадров, но и их выдержанности, ответственности, навыков в работе с клиентами, приглашенные специалисты проводят тестирование, обучение, видеотренинги, анализ различных ситуаций, управленческие игры. Приглашен психолог для индивидуальной работы с каждым сотрудником, имеющим проблемы. Данная услуга позволяет сохранять в составе банка грамотных работников. Годовые затраты банка на семинары и тестирования составляют 125 тыс. р., на индивидуальную работу психолога – 60 тыс. р. Общие затраты на услуги психологов в год составляют примерно 160 тыс. р. Нефинансовые вознаграждения